



Vertrauensvolle Partnerschaften

Es war sehr weitblickend von Dr. Lehar, den Namen „Erster Tiroler Versicherungsdienst“ für sein Unternehmen zu wählen, das er 1956 gegründet hatte. Der Name symbolisiert nicht nur Tradition, sondern steht damit auch für Verlässlichkeit – eine unabdingbare Währung im Versicherungsgeschäft.

Wie Geld-basieren auch Versicherungsdienstleistungen auf Vertrauen. Erfahrung, Engagement und Ethik sind die drei Werte, die seit der Gründung des Ersten Tiroler Versicherungsdienstes (ETVD) das Erfolgsfundament bilden und eben jene Grundpfeiler, auf denen Vertrauen aufgebaut ist. 1956 von Dr. Lehar gegründet, wurde der Erste Tiroler Versicherungsdienst 1989 von der TIROLER VERSICHERUNG V.a.G. übernommen, die den Namen wohlweislich beibehalten und das Unternehmen als unabhängiges Maklerbüro weitergeführt hat. Es war ein Zufall, wie so oft im Leben und in der Wirtschaft, dass der ETVD seit 2009 von Markus Janschitz als alleiniger Geschäftsführer geleitet wird. Vor gut zehn Jahren kam dieser mit dem TIROLER-Vorstand Dr. Walter Schieferer ins Gespräch – auch über den Ersten Tiroler Versicherungsdienst und wie man diesen aus einer erfolgreichen Vergangenheit in eine ebensolche Zukunft führen könnte. „Ich war schon lange selbständig und ein Angestelltenverhältnis war nie mein Ziel“, erzählt Janschitz. Nach vielen Gesprächen hat man sich auf eine faire partnerschaftliche Vereinbarung verständigt, Markus Janschitz hat sein damaliges eige-



„OB EIN MAKLER GUT IST, ZEIGT SICH VOR ALLEM IM SCHADENSFALL.“
Markus Janschitz

nes Unternehmen eingebracht und 50 Prozent des ETVD erworben. Mit viel Einsatz, Fleiß und dem Glück des Tüchtigen hat sich der Umsatz in diesen Jahren hochgerechnet nahezu verzehnfacht. Vor rund eineinhalb Jahren wurde zudem das gesamte Gewerbe-

versicherungsgeschäft der Volksbank-Maklerbüros in Innsbruck, Landeck und Kufstein übernommen und zum Hauptbüro in Innsbruck noch zwei weitere Büros in den Volksbank-Filialen Landeck und Kufstein eröffnet. „Im Oberland betreuen wir vorwiegend Kunden aus der Hotellerie, im Außerfern, Unterland und Innsbruck kommen sehr viele aus dem Bereich der Industrie“, erklärt Janschitz. Zudem werden Gewerbekunden vom Holzhändler bis zum Spritzgusserzeuger, öffentliche Institutionen und Gemeinden ganzheitlich serviert, ebenso wie Altersheimverbände, Genossenschaftsbausträger oder Energieversorger. Viele große Kunden zählen auf den bewährten und diskreten Service des ETVD, der mit seinem Know-how und konzentrierten Wissen an den Standorten seit Langem zu den Topplayern in Tirol gehört. „Unsere Philosophie baut auf ähnliche Grundwerte wie jene der TIROLER VERSICHERUNG V.a.G., nicht auf Gewinnoptimierung, sondern auf eine nachhaltige Geschäftsentwicklung“, so Janschitz. Einige Unternehmen sind bereits seit 20 oder 30 Jahren Kunden des ETVD, das in Anbetracht des breiten Mitbewerbs ein enormes Kompliment ist und Beweis für die über Jahrzehnte konstant gute Arbeit.



Seit 2014 darf sich der Erste Tiroler Versicherungsdienst mit dem Ausbildungszertifikat der Wirtschaftskammer Tirol auszeichnen. Diese Qualifikation zeigt, dass das Team kontinuierlich an den Aus- und Weiterbildungsangeboten der Wirtschaftskammer Tirol und dem Österreichischen Versicherungsmaklerring teilnimmt. Im Bild links das Backoffice-Team Mag. Roland Kitzmüller, Nadja Anzengruber, Astrid Sorg, Sandra Dornauer, Sacha Schmidl (Büroleitung), Julitta Ströher und Corina Steiner / rechts das Vertriebsteam Christa Jäger, Mag. Tamara Brenner und Marcus Schlögl

Erfahren, engagiert, ehrlich

Markus Janschitz kennt das Versicherungsgeschäft. Seit über 20 Jahren ist er in der Branche tätig und gilt als versierter Netzwerker. „Unsere Kunden stellen uns immer wieder vor Herausforderungen“, sagt er. „Viele von ihnen sind weltweit tätig. Wir arbeiten mit tollen Betrieben, die erstklassige Produkte und Innovationen hervorbringen. Es ist herausfordernd aber auch unglaublich spannend, ihnen einen entsprechenden Versicherungsschutz zu kreieren. Denn letztlich muss im Schadensfall der Vertrag passen. Darauf kommt es an.“

Den optimalen Versicherungsschutz zu finden, geht nur, wenn man sich die Zeit nimmt, sich eingehend mit den Unternehmen zu beschäftigen. Und sich im Gegenzug auch die Unternehmer Zeit dafür nehmen. Für rund 50 Branchen hat der ETVD individuelle Risikoanalysen mit jeweils mehreren 100 Fragen zusammengestellt. Deren Beantwortung braucht Zeit, doch „wir wollen den Unternehmer kennenlernen, den Betrieb, seine Produkte und seinen Tagesablauf“. Industrie- und Gewerbekunden ist mit einem Standardprodukt in der Regel nicht geholfen. „Wir stellen viele Fragen, damit der Vertrag und Versicherungsschutz im Schadensfall auch standhält. Ob ein Makler gut ist, zeigt sich nämlich vor allem dann“, ist Markus Janschitz überzeugt.

Im Falle eines Falles kann es rasch um enorme Schadenssummen gehen. Wenn die gesamte Produktion plötzlich still steht und man die Aufträge nicht mehr bedienen kann, zum Beispiel. Wie lange dauert es, bis ein defektes Gerät wieder in Betrieb gehen kann? Auch das Thema der Cyberkriminalität nimmt immer

mehr zu. „Es geht nicht immer darum, dem Kunden Geld beziehungsweise Prämien zu ersparen, sondern die existenzbedrohenden Risiken für das Unternehmen bestmöglich abzusichern und dahingehend zu beraten. Wir zeigen die Risiken auf und bieten Lösungen dafür an, entscheiden muss der Unternehmer aber letztlich selbst“, so Janschitz. Für diese Entscheidung braucht er Grundlagen und um diese zu bieten, braucht es entsprechendes Know-how seitens des Maklers.

Mitarbeiter im Mittelpunkt

Als sein Steckenpferd sieht Markus Janschitz die Betriebliche Altersvorsorge, für die er eine zertifizierte Beraterausbildung absolviert hat. „In Deutschland ist die Betriebliche Altersvorsorge schon lange eine Vorsorge-Säule, bei uns ist sie immer mehr im Kommen und das macht nicht nur in Hinblick auf den Fachkräftemangel aus Sinn“, so Janschitz, ist sie doch ein gutes Vehikel, um Top-Mitarbeiter ans Unternehmen zu binden. Statt einer Gehaltserhöhung investieren immer mehr Unternehmen in eine Vorsorge für ihre Mitarbeiter – eine Win-Win-Situation. Der Mitarbeiter lukriert damit eine Zusatzpension, der Betrieb kann den investierten Betrag steuerlich geltend machen.

Dass Markus Janschitz selbst auf seine Mitarbeiter schaut, ist damit eigentlich fast schon folgerichtig. Mit der Übernahme der Volksbank Tirol Versicherungsgewerbekunden und die Verdopplung der Mitarbeiteranzahl ist die Führung zu einer enorm wichtigen Aufgabe geworden: „Ich habe eine externe Human-Ressource-Managerin beauftragt und mich auch selbst coachen lassen. Fünf Mitarbeiter sind relativ einfach zu führen, aber jetzt sind wir zwölf. Ich lerne gerade, die Personal- und Unternehmensführung aufgrund der Betriebsgröße noch professioneller und ernsthafter anzugehen“, so Janschitz. Gemeinsame Aktivitäten haben viel Stress aus der Situation genommen, jeder Mitarbeiter kann zudem individuelle Coachings nach Wahl in Anspruch nehmen. „Der Erfolg steht und fällt mit den Mitarbeitern“, ist Markus Janschitz überzeugt. „Ohne engagierte, gewissenhafte Mitarbeiter kann ich morgen zusperrern“, weiß er. Deshalb investiert der ETVD in laufende Aus- und Weiterbildung. Janschitz: „Wir sind unseren Kunden verpflichtet, das ist das Wichtigste: Der Kunde muss wissen, dass ihn sein Makler im Schadensfall unterstützt und im Zweifelsfall müssen wir fachlich besser sein als die Mitarbeiter der Versicherungsgesellschaft.“

ETVD
ERSTER TIROLER VERSICHERUNGSDIENST GMBH SEIT 1956
Andreas-Hofer-Straße 6, 6020 Innsbruck
Tel.: 0512/29 22 72, etvd@aon.at, www.etvd.at